

Intervista a Claudia Benelli, direttore generale di Ferrarini & Benelli

Ferrarini & Benelli realizza, dal 1961, stazioni per il trattamento superficiale ad effetto Corona e da alcuni anni opera anche nel settore del trattamento al Plasma.

Le soluzioni proposte da Ferrarini & Benelli consentono di **migliorare le proprietà di bagnabilità di varie superfici** garantendo l'adesione ottimale di inchiostri, colle, coating e adesivi. Si possono trattare tutti i materiali, conduttori e non: film plastici e metallizzati, carta e fogli di alluminio anche accoppiati, lastre, tubi e piccoli oggetti.

Il direttore generale **Claudia Benelli** ci parla delle strategie future dell'azienda e delle prospettive del trattamento corona e del trattamento al plasma.

1. Collaborate con i principali costruttori mondiali (OEM) di linee produttive di estrusione e di trasformazione dell'imballaggio flessibile. Quali sono le più recenti richieste di questa particolare clientela?

I nostri macchinari sono stati messi a punto nel corso del tempo, grazie alla costante collaborazione con i costruttori di linee per l'estrusione di film per imballaggio, di macchine per la stampa flessografica e rotocalco, di linee di accoppiamento, di etichettatrici ecc.

La flessibilità è stata raggiunta tramite la progettazione di sistemi modulari adatti a soddisfare le esigenze di trattamento di qualsiasi tipo di cliente e di qualsiasi tipo di macchina. Abbiamo ideato e realizzato, ad esempio:

- stazioni di trattamento corona con ingombro contenuto destinate a linee compatte
- sistemi per linee sempre più veloci
- unità di trattamento destinate alla produzione di film di oltre 4 metri di larghezza
- trattamenti corona specifici per linee di estrusione in bolla
- applicazioni con intermittenza che consentono di sincronizzare l'area trattata con l'area di stampa
- stazioni di trattamento per film agricoli di grandi dimensioni
- trattamenti corona per lastre rigide alveolari e lastre per frigoriferi dotate di un sistema di regolazione automatica dello spazio in cui si effettua la scarica tra l'elettrodo e il controlettrodo.

2. Come siete riusciti ad aumentare negli ultimi anni l'esportazione diretta?

Il nostro mercato di riferimento è l'Europa, ma operiamo anche in **Australia, Sud America, Medio Oriente, Russia, Stati Uniti e Cina**. La nostra strategia di internazionalizzazione prevede la partecipazione alle più importanti fiere internazionali, la costruzione di una rete di vendita professionale e preparata e un servizio di assistenza post vendita affidabile e tempestivo.

A livello di comunicazione, abbiamo recentemente lanciato il nuovo sito (www.ferben.com) in inglese e in spagnolo e, tra qualche mese, introdurremo anche una terza istanza.

3. Su quali nuovi mercati target state puntando?

Cina e India esprimono una domanda potenziale che non può essere trascurata. Anche gli USA sono un mercato interessante, ma esistono norme sulla certificazione piuttosto articolate.

Stiamo inoltre cercando di consolidare le nostre posizioni in Medio oriente e in America Latina.

La fidelizzazione del cliente per noi è importante tanto quanto il new business.

4. Come vanno le vendite nel mercato domestico?

Le vendite dirette agli operatori italiani sono stagnanti in quanto gli investimenti sono fermi da tempo. Sono invece in crescita le consegne ai principali costruttori italiani che installano le nostre stazioni di trattamento sulle loro linee destinate ai mercati internazionali.

5. Quali le vostre più recenti innovazioni tecnologiche?

Abbiamo realizzato una nuova linea di **generatori digitali** per trattare ad alta velocità anche i materiali più difficili e ideato un software ([Corona Quality Control](#)) che consente di **importare in un PC tutti i dati del trattamento corona** per analizzarli e stampare dei report.

Crediamo anche nelle potenzialità del più recente trattamento al plasma. Solo operando in entrambi i settori possiamo fornire un servizio completo alle imprese che utilizzano i trattamenti superficiali. Per questo, tre anni fa, abbiamo lanciato il nostro **Plasma 3D** che consente di trattare anche piccoli oggetti tridimensionali.

6. Cosa contraddistingue Ferrarini & Benelli dai principali competitor?

I nostri principali punti di forza sono: il know how del processo di lavorazione delle varie superfici, la progettazione interna sia della meccanica che del software, la flessibilità produttiva, la capacità di adattare in tempi rapidi i nostri prodotti alle esigenze specifiche della clientela, l'ampiezza della gamma offerta (produciamo anche abbattitori di ozono, software specifici, inchiostri per la misurazione della tensione superficiale, mini stazioni da laboratorio per effettuare simulazioni...).

Per maggiori informazioni:

www.ferben.com
info@ferben.com